

# Экономика региона

## Бизнес из телевизора

После перехода на цифровой сигнал вещания рынок платного телевидения в Сибири может вырасти на 25%, считают эксперты. Клиентская база увеличится не только в сегменте кабельного и спутникового ТВ, но и у провайдеров ШПД. В большей степени рост будет обусловлен переходом на «цифру» старшего поколения. Вместе с тем часть малоактивной аудитории может вовсе отказаться от телевидения, включая не только тех, кто отложит покупку оборудования до лучших времен, но и молодежь, которая предпочтет интернет-контент.

— телеком —

### С аналога на цифру

С 2009 года в России ведется реализация федеральной целевой программы «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации», в рамках которой во всех регионах были построены сети цифрового телевизионного вещания. Сегодня строительство сети завершено, федеральная целевая программа успешно выполнена и субъекты готовятся к окончательному переходу с аналогового вещания на цифровое. Сибирский федеральный округ перейдет на «цифру» 3 июня этого года.

К этому моменту, по данным представительства президента России в Сибирском федеральном округе, техническая подготовка будет завершена. В частности будут запущены в эксплуатацию 1,5 тыс. передающих станций, построенных в прошлом году. Начнут работу два мультиплекса, что позволит жителям просматривать более 20 общедоступных телеканалов в высоком качестве.

Фактический охват населения «цифрой» в Сибири сегодня превышает расчетный и составляет около 97% населения. Вне зоны этого сигнала остаются около 3% населения. «Цифровым сигналом должно быть обеспечено 100% территорий. Из них 97% — цифровым наземным эфирным вещанием, оставшаяся территория — это около 3 тыс. населенных пунктов, будет обеспечена доступом к цифровому телевидению через спутниковое вещание», — сообщил «Ъ» полпред президента России в Сибирском федеральном округе Сергей Меньяло. Спутниковое вещание в районах, где отсутствует цифровой сигнал, планируется запустить по льготной стоимости.

Непосредственно в домах подключение к цифровому сигналу будет осуществляться двумя способами: ресивером DVB-T2 или при помощи современного телевизора со встроенным DVB-T2 тюнером. Первый вариант — бюджетный — от 800 руб., второй при условии покупки нового телевизора обойдется дороже — от 10 тыс. руб. Социально незащищенной категории населения — многодетным семьям, пенсионерам и т.д. — будет оказана финансовая помощь в приобретении как спутникового оборудования, так и ресивера для подключения к «цифре». «Этих граждан нельзя оставить без телевидения после отключения аналога», — подчеркнул Сергей Меньяло, добавив, что, помимо покупки техники, власти должны обеспечить этой категории и доставку, и монтаж оборудования.

К примеру, в Томской области для отдельных категорий граждан (с доходом ме-



Отключение аналогового вещания стимулирует дополнительный спрос на услуги спутниковых операторов

нее двух прожиточных минимумов на члена семьи) оборудование будет устанавливаться за счет средств областного бюджета путем выделения субсидий соответствующим организациям. «Постановлением администрации Томской области утвержден порядок предоставления субсидии на возмещение части затрат юридическим лицам (индивидуальным предпринимателям), осуществляющим поставку и монтаж абонентского спутникового оборудования жителям населенных пунктов Томской области, в которых недоступно эфирное цифровое телевидение. Работы по установке абонентского спутникового оборудования начались в декабре», — рассказал начальник департамента информационной политики администрации Томской области Алексей Севостьянов. В 2018 году на эти цели регион выделил 5 млн руб., в 2019-м — 20 млн руб.

Аналогичные меры разрабатывают и в Новосибирской области, однако сумму на возмещение затрат по приобретению спутникового телевидения в департаменте информатизации и развития телекоммуникационных технологий не назвали, отметив, что сумма будет определена позже.

### Курс на платное вещание

Наибольшую долю на рынке платного ТВ в округе по итогам второго квартала 2018 года занимает оператор цифрового спутникового телевидения «Триколор» — ему принадлежит 22,38%, российской телекоммуникационной компании «ЭР-Телеком» — 17,14%, провайдеру широкополосного доступа в интернет — «Ростелекому» — 16,42%, опера-

тору спутникового телевидения «Орион Экспресс» — 11,06%, МТС — 7,23%, «Сибирским сетям» — 2,44% и «НТВ-плюс» — 1,1%. Переход на цифровое ТВ приведет к усилению конкуренции компаний, предоставляющих услуги платного ТВ, с провайдерами ШПД, поскольку качество услуги станет сопоставимым, уверен аналитик «Открытие Брокер» Тимур Нигматуллин.

У экспертов и участников рынка пока нет единого мнения, насколько сильно переход на «цифру» повлияет на развитие рынка платного телевидения. Так, аналитик ГК «Финам» Леонид Делицын предсказывает рынок платного телевидения в Сибири ежегодный рост на 20–25%. «Это будет происходить в том числе по причине увеличения аудитории кабельного и спутникового ТВ, а также активного продвижения доступа к ТВ провайдерами ШПД», — прокомментировал эксперт. Рост будет обусловлен переходом на «цифру» старшего поколения — всегдагдаев «лирика», которые уже озабочены технической составляющей перехода. Однако часть малоактивной аудитории может вовсе отказаться от телевидения, включая не только тех, кто отложит покупку оборудования до лучших времен, но и молодежь, которая предпочтет интернет-контент, уверен господин Делицын. По его оценке, рынок платного ТВ в Сибирском федеральном округе сегодня достигает 5,5 млн абонентов и 10 млрд руб. в год.

По данным ПАО МТС, объем рынка платного телевидения в Сибири составляет чуть менее четверти от объема российского рынка, который эксперты оценивают на уровне около 100 млрд руб. «Мы не ожидаем, что переход на цифровое эфирное вещание окажет существенное влияние на рынок платного ТВ в Сибири, поскольку в от-

сутствия цифрового эфирного наземного вещания после отключения аналогового ТВ окажется менее 2% населения», — отметили в пресс-службе компании. При этом спутниковое ТВ МТС демонстрирует уверенный рост абонентской базы на фоне общей стагнации рынка. По словам представителя компании Татьяны Зубко, число абонентов растет из-за привлекательной стоимости подписок на широкий перечень контента, низкой стоимости спутникового оборудования и наличия дополнительных возможностей.

В компании «НТВ-плюс» ожидают, что отключение аналогового вещания стимулирует дополнительный спрос на услуги спутниковых операторов. «Пока преждевременно делать прогнозы по подписке на платные пакеты, сначала необходимо дождаться первых результатов по подключениям в рамках ФЦП. Но 800 тыс. домохозяйств, которые не получают доступ к цифровому наземному телевидению, — большой потенциал для нас», — рассказал директор департамента коммуникаций Алексей Прохоров.

Большой потенциал не только у рынка спутникового и кабельного ТВ в Сибири, но и у провайдеров ШПД, и он в ближайшие годы будет только расти.

Так, количество абонентов услуги скоростного спутникового интернета для дома и офиса под TM SenSat группы компаний «РТКомм» (100% дочернее зависимое общество ПАО «Ростелеком») в 2018 году увеличилось более чем в два раза по сравнению с 2017-м. «Наибольшую активность на территории Сибирского федерального округа проявляют жители Иркутской области, Забайкальского и Красноярского краев, республик Бурятия и Тыва. При этом потенциал и емкость массового сегмента рынка спутни-

ковой связи в других субъектах Сибири достаточный для того, чтобы считать это направление точкой роста бизнеса», — прокомментировал коммерческий директор ГК «РТКомм» Михаил Муттерперл. По данным компании, по итогам второго квартала 2018 года объем рынка платного ТВ в Сибири составил 4,6 млн абонентов.

### Спрос стимулирует цены

С сентября прошлого года стоимость цифровых ресиверов в Сибири выросла на 10%. Эксперты объясняют рост стоимости изменением курсов валют. «Основной причиной стало увеличение курса доллара, а не желание поставщиков воспользоваться спросом в связи с переходом на эфирную «цифру». Добавление цифрового тюнера в телевизоры не отразилось на их стоимости, это обязательная функция, которая должна быть во всех современных моделях», — прокомментировал руководитель группы закупок ТВ и аудиотехники «Ситилинк» Егор Панин.

В отдаленных населенных пунктах в регионах Сибири, где отсутствуют крупные торговые сети и магазины, распространение специализированного оборудования для подключения к «цифре» будет осуществляться через отделения ФГУП «Почта России». Дефицита, по словам Сергея Меньяло, не ожидается.

Отключение аналогового ТВ также приведет к увеличению спроса на новую технику или оборудование для приема цифрового сигнала, полагает Тимур Нигматуллин. «Просмотр эфирного ТВ является привычным видом досуга. Как показывает практика, ради него домохозяйства готовы приобретать соответствующую электронику», — отметил эксперт.

Лолита Белова

## «Искра» для мирного взрыва

Начало нового века для многих предприятий российской оборонной отрасли стало временем конверсии производства и диверсификации номенклатуры выпускаемой продукции с уклоном в сторону открытой экономики. Новосибирский механический завод «Искра» — один из примеров выстраивания оптимального баланса между оборонкой и гражданским сектором производства с выходом на новые отечественные и зарубежные рынки.

Завод «Искра» работает в новосибирском пригородном поселке Пашино (сейчас — в составе Калининского района города) почти 80 лет. В начале и середине 90-х годов предприятие в полной мере испытывало проблемы, типичные для всего оборонно-промышленного комплекса — снижение объемов госзаказа и недостаток оборотных средств. «Зарплаты людям выплачивали с задержками, да и то частями», — вспоминает заместитель директора по производству Виктор Пеньков. Однако, по его словам, у «Искры» был накоплен мощный потенциал развития, который в короткие сроки удалось перенаправить на гражданское направление.

Производство предприятия — средства инициирования для проведения взрывных работ — всегда была востребована на рынке. И когда в конце первого

десятилетия двухтысячных годов для ее реализации сложилась благоприятная экономическая конъюнктура, завод в полной мере сумел воспользоваться открывающимися возможностями на внутреннем и внешнем рынках. Сегодня Новосибирский механический завод «Искра» показывает положительную динамику роста финансовых показателей — так, по словам исполнительного директора Сергея Кондратьева, в 2018 году объем реализации продукции превысил 4,7 млрд руб., обеспечив за год рост на 2,8%. «В 2019 году мы наметили выход на рубеж пяти миллиардов выручки», — поделился планами предприятия его руководитель. При этом в структуре поставок более 3,7 млрд руб. занимает внутренний рынок — в основном предприятия горнодобывающей отрасли, а объемы экспортных поставок превысили 940 млн руб. Этому

во многом способствовала сертификация продукции завода на соответствие требованиям ЕС в области взрывчатых материалов в Берлинском федеральном институте исследований и контроля материалов (ВМ). «Из российских потребителей можно отметить ООО «Кру — Взрывпром», АО «Колымавзрывпром», АК «Алроса», АО «Полус Красноярск» — и это далеко не полный список наших заказчиков, среди которых много и угледобывающих, и геологоразведочных компаний», — говорит заместитель директора по производству Виктор Пеньков. Переходя к внешнеэкономической деятельности, он называет основных зарубежных потребителей продукции завода: это предприятия стран ближнего зарубежья — Казахстана, Узбекистана, Армении, Киргизии, Белоруссии, а также Монголии и Финляндии.

«Если в России наша продукция применяется в основном в горнодобывающей промышленности, то европейский рынок интересует ее использование в целях дорожного строительства — прокладки горных дорог и сооружения тоннелей», — поясняет заместитель главного инженера

Александр Жаринов. По его словам, в последние годы средствами инициирования взрывных работ заинтересовались и российское Министерство по чрезвычайным ситуациям — в МЧС уже накоплен опыт противодействия распространению лесных пожаров с помощью «леночных взрывов», которые позволяют оперативно сооружать противопожарные просеки.

Обеспечению безопасного производства на Новосибирском механическом заводе «Искра» подчинено буквально все — от просторной одноэтажной планировки завода до применения как самых современных «безлюдных» технологий сборки изделий, так и проверенных временем изолированных железобетонных и цельнобетонных помещений для проведения наиболее ответственных операций. Само же производство средств инициирования, будь то капсулы-детонаторы, электродетонаторы или детонирующие шнуры, требует максимальной внимательности и дисциплины. По мнению Виктора Пенькова, такие качества больше присущи женщинам, поэтому на всех сборочных линиях завода трудятся исключительно работницы, прошедшие



предварительное обучение со сдачей необходимых экзаменов по технологическим процессам и технике безопасности. «Мужчины у нас тоже работают — в инструментальных и ремонтных цехах, наладочных бригадах, но основное производство доверено только женщинам», — признает и Александр Жаринов.

А Сергей Кондратьев обращает внимание на кадровый и социальный аспект деятельности завода — от развития компетенций и квалификации персонала завода до повышения уровня жизни его сотрудников. «В 2018 году в связи с внедрением нового оборудования прошли переподготовку почти

полторы тысячи человек», — сообщил руководитель, добавив, что предприятие прилагает усилия и для решения жилищных вопросов работников завода, компенсируя 2/3 процентной ставки банка по ипотечному кредитованию. За большой вклад в развитие отношений социального партнерства Сергей Кондратьев отмечен нагрудным знаком Российского профсоюза работников промышленности «За сотрудничество». По словам исполнительного директора Новосибирского механического завода «Искра», он рассматривает эту награду как оценку всей политики завода, направленной на всестороннее развитие человеческого потенциала.